

FERNANDO MARAVALL: La influencia del grado de concentración sobre la estructura salarial y el producto potencial en la industria española.

El objeto de esta comunicación es presentar un breve resumen de una investigación realizada sobre algunos aspectos de la organización industrial española.¹ Concretamente, dicha investigación se centra en analizar en qué medida el grado de control que sobre la actividad de una industria ejercen sus mayores empresas, es un factor relevante a la hora de explicar ciertas variables del funcionamiento de esta industria. Estas variables son dos:

- a) La evolución temporal de la estructura salarial interindustrial, y
- b) El grado de inestabilidad que el crecimiento del producto potencial (i.e. del producto obtenible con una plena utilización de la capacidad productiva) ha mostrado en diferentes industrias.

Se trata, pues, de observar estos dos fenómenos en una serie de sectores industriales, y de analizar hasta qué punto se ven influenciados por el grado de concentración industrial.

a) Estructura salarial interindustrial

A partir de la "Encuesta de Salarios" del INE, se han seleccionado quince sectores industriales y cuatro categorías de empleo, durante el período 1970-1975.

Para cada una de las cuatro categorías se ha definido el coeficiente de diferenciación salarial como el cociente desviación standard/media de la distribución de retribuciones por hora trabajada en los quince sectores industriales. En el Cuadro núm. 1 puede verse la evolución de dicho coeficiente. En los cuatro casos, a partir de 1972 y a medida que se consolida la fase de recesión, se observa una tendencia a la apertura de la diferenciación salarial. Esta tendencia no se presenta con claridad en el período anterior de auge 1970-72, y de hecho en las categorías A y D resulta invertida. Una justificación teórica habitualmente utilizada para explicar esta evolución cíclica de la estructura salarial —tendencia a la apertura en épocas recesivas y contracción del abanico en épocas expansivas— se basa en dos postulados fundamentales:

1. La existencia de una relación positiva entre niveles salariales y grado de concentración de las industrias.
2. El carácter no lineal de dicha relación, concretamente ésta, se presenta con más fuerza (i.e. una mayor pendiente en la función que relaciona ambas variables), en épocas recesivas.

Cuadro 1.— Coeficientes de diferenciación salarial (%)

	Titulados Superiores A	Técnicos de taller B	Oficiales administrativos C	Peones especializados D
1969	27,033	19,285	17,102	23,778
1970	27,67	19,751	17,746	26,243
1971	27,334	20,502	18,304	25,786
1972	26,213	19,752	18,245	25,311
1973	27,49	20,536	17,941	26,031
1974	27,957	21,973	19,60	26,035
1975	28,611	24,367	21,146	29,686

NOTA: Diferenciación salarial = desviación standard/media de la distribución de retribuciones por horas trabajadas de los quince sectores industriales de la "Encuesta de Salarios" (INE).

Los argumentos utilizados principalmente para justificar 1., se basan en primer lugar, en la mayor capacidad que tienen las empresas monopolistas para trasladar los aumentos de sus costes de producción sobre los consumidores, y, en segundo lugar, en que los sindicatos concentran en mayor medida sus esfuerzos en las industrias oligopolistas y ésto se manifiesta en una mayor capacidad para reivindicar elevaciones salariales. Los argumentos utilizados para justificar 2. hacen referencia generalmente, o bien a la política del "target pricing" seguida por los oligopolios (que se traduce en una menor variabilidad de precios a lo largo del ciclo económico, frente a las industrias competitivas), o bien al cumplimiento de la "job vacancy hypothesis" en el mercado de trabajo (un sistema de gestión de colas ante la aparición de vacantes que implica la mencionada variación cíclica de la estructura salarial).

El procedimiento que he seguido para analizar las dos hipótesis ha sido el siguiente: realizar unas regresiones "cross-section" entre el grado de concentración industrial y las retribuciones salariales en los quince sectores industriales (para cada una de las cuatro categorías de empleo), eligiendo dos momentos opuestos del ciclo económico: 1972 y 1975. Los resultados de las regresiones aparecen en el cuadro núm. 2. Las conclusiones principales han sido:

1. Para cada una de las cuatro categorías, existe una relación positiva entre concentración y retribuciones salariales en los dos años.

2. La pendiente de la función es *siempre* mayor en el año de recesión (1975) que en el año de auge (1972), con lo cual parece confirmarse la evolución cíclica descrita y la relevancia del grado de concentración para explicar ésta.

Cuadro 2.— Resultados de las regresiones concentración-salarios

Categorías	Año 1972		R ²	D.W.	E.S.R.
	Parámetros de Regresión				
	Constante	Concentración Industrial			
A	137,693 (10,58)	1,478 (2,96)	0,422	0,852	34,003
B	72,286 (19,76)	0,779 (5,54)	0,719	1,999	9,553
C	61,894 (16,69)	0,479 (3,36)	0,486	1,102	9,684
D	38,959	0,625	0,786	1,963	6,398
Año 1975					
A	213,423 (11,62)	3,478 (5,16)	0,689	0,418	45,972
B	124,259 (13,78)	1,779 (5,37)	0,707	2,084	22,58
C	103,127 (16,70)	1,225 (5,41)	0,709	0,771	15,456
D	72,68 (10,98)	1,414 (5,82)	0,738	1,596	16,573

NOTA: Las cifras entre paréntesis son el estadístico T - Student.

R²: Coeficiente de determinación.

D.W.: Estadístico Durbin-Watson.

E.S.R.: Error standard de la regresión.

3. Por último, cuanto mayor es la sensibilidad de los salarios respecto al grado de concentración (entre categorías de empleo), menor es la variabilidad de estos salarios como consecuencia de las fluctuaciones cíclicas de la economía.

b) *Crecimiento del producto potencial*

La segunda parte del trabajo consiste en analizar en qué medida la inestabilidad que muestra el crecimiento del producto potencial a lo largo del tiempo en distintas industrias españolas, puede relacionarse con el grado de concentración de éstas. Se entiende por producto potencial, el output que una industria alcanzaría si trabajase en condiciones de plena utilización de la capacidad productiva. Suponiendo, en primer lugar, que no hay variaciones muy grandes en la duración de la jornada laboral, y en segundo lugar, que todo el progreso técnico experimentado en la industria aparece incorporado en los nuevos bienes de capital, el

crecimiento del producto potencial puede atribuirse fundamentalmente a aumentos de la inversión neta. En este estudio se han calculado series de producto potencial para quince sectores industriales españoles, lo cual ha permitido obtener unos indicadores de la inversión neta por sectores, en ausencia de estadísticas oficiales. El período cubierto es de trece años (1965-1977).²

Un tema frecuente de discusión en la literatura sobre Organización Industrial ha sido el de si industrias con estructuras oligopolistas tendían a mostrar sendas de inversión en el tiempo con mayores oscilaciones que las industrias competitivas. Hay argumentos teóricos que apoyan esta afirmación (asociados a los nombres de Scherer y Duesenberry), mientras que hay otros que sostienen lo contrario (asociados a Richardson y Scitovsky). Sin entrar ahora en esta discusión, cabe simplemente señalar su relevancia: supongamos que un objetivo de política económica es conseguir un crecimiento sostenido en los niveles de producción y empleo, y que para esto es importante mantener unos ritmos estables de inversión. En este caso, una información relevante puede ser el conocer si los sectores oligopolistas muestran una menor variabilidad de la inversión que los sectores competitivos, contribuyendo por tanto más a la estabilidad general del sistema.

A partir de las quince series de producto potencial, se han elaborado dos indicadores de la inestabilidad del proceso de crecimiento:

- (i) S_i^1 : error standard de la regresión del producto potencial del sector i sobre una tendencia temporal ($i = 1, \dots, 15$).
- (ii) S_i^2 : desviación standard de la primera diferencia del producto potencial i ($i = 1, \dots, 15$).

A continuación, una vez obtenidos estos indicadores para cada sector, se han realizado regresiones "cross-section" con los coeficientes de concentración industrial. El cuadro número 3 expresa los resultados de relacionar S_i^1 y S_i^2 con dos medidas alternativas de concentración (c^1 : concentración del valor añadido sectorial en las 5 mayores empresas; c^2 : concentración del empleo en los 10 mayores).

Los resultados indican una relación positiva entre variabilidad a lo largo del tiempo del producto potencial y grado de concentración industrial. En general, pues, los sectores competitivos muestran sendas de crecimiento potencial más estables.

Cuadro 3.— Resultados de las regresiones concentración-inestabilidad del producto potencial

Regresión	Parámetros de Regresión		R^2	D.W.	E.S.R.
	Constante	Concentración Industrial			
1 (S^1, C^1)	0,044 (4,2)	0,0012 (3,45)	0,50	1,89	0,027
2 (S^2, C^1)	0,045 (3,8)	0,0014 (3,5)	0,51	2,0	0,03
3 (S^2, C^2)	0,039 (3,5)	0,0015 (4,4)	0,62	2,03	0,027
4 (S^1, C^2)	0,037 (4,0)	0,0014 (4,8)	0,65	1,64	0,023

REFERENCIAS

1. F. MARAVALL. "Concentración industrial, estabilidad de la inversión y diferenciación salarial: un análisis del caso español". Trabajo realizado para la Fundación March (Madrid, 1980).

2. En el trabajo citado en 1., se detalla el procedimiento seguido para la elaboración de estas series, así como de los coeficientes de concentración.